

W PROSTOCIE TKWI SIŁA



# Marketing afiliacyjny

dla  
**bystrzaków**



Odkryj korzyści  
za sprawą smartfona  
lub laptopa

Zarabiaj pieniądze  
poprzez udostępnianie linków

Przekształć swoje  
zainteresowania online  
w źródło dużych  
dochodów

**Ted Sudol**

ekspert w zakresie marketingu afiliacyjnego

**Paul Mladjenovic**

certyfikowany planista finansowy,  
autor bestsellera *Inwestowanie w akcje  
dla bystrzaków*

W środku  
porady  
od ekspertów



Tytuł oryginału: Affiliate Marketing For Dummies

Tłumaczenie: Anna Zawila, Tadeusz Zawila

ISBN: 978-83-283-8627-3

Original English language edition Copyright © 2020 by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey. All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form. This translation published by arrangement with John Wiley & Sons, Inc.

Oryginalne angielskie wydanie © 2020 by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey. Wszelkie prawa, włączając prawo do reprodukcji całości lub części w jakiegokolwiek formie, zarezerwowane. Tłumaczenie opublikowane na mocy porozumienia z John Wiley & Sons, Inc.

Translation copyright © 2023 by Helion S.A.

Wiley, the Wiley Publishing Logo, For Dummies, Dla Bystrzaków, the Dummies Man logo, Dummies.com, Making Everything Easier, and related trade dress are trademarks or registered trademarks of John Wiley & Sons, Inc. and/or its affiliates in the United States and/or other countries. Used by permission.

Wiley, the Wiley Publishing Logo, For Dummies, Dla Bystrzaków, the Dummies Man logo, Dummies.com, Making Everything Easier, i związana z tym szata graficzna są markami handlowymi John Wiley and Sons, Inc. i/lub firm stowarzyszonych w Stanach Zjednoczonych i/lub innych krajach. Wykorzystywane na podstawie licencji.

Wszystkie pozostałe znaki handlowe są własnością ich właścicieli.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Autor oraz wydawca dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<https://dlabystrzakow.pl/user/opinie/marafb>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: [dlabystrzakow@dlabystrzakow.pl](mailto:dlabystrzakow@dlabystrzakow.pl)

WWW: <https://dlabystrzakow.pl>

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

# Spis treści

<b>O autorach .....</b>	<b>13</b>
Dedykacja .....	14
Podziękowania od jednego z autorów .....	14
<b>Wstęp .....</b>	<b>17</b>
O książce .....	17
Niezbýt rozsądne założenia .....	18
Ikony użyte w tej książce .....	18
Oprócz książki .....	19
Od czego zacząć? .....	19

## CZĘŚĆ 1: ZAPOZNANIE SIĘ Z MARKETINGIEM AFILIACYJNYM ..... 21

<b>ROZDZIAŁ 1: Czym jest marketing afiliacyjny? .....</b>	<b>23</b>
Zdobycie wiedzy o tym, jak działa marketing afiliacyjny .....	23
Korzyści z internetowych promocji .....	25
Mnożenie możliwości .....	25
Automatyzacja przepływu pieniędzy .....	26
Odróżnianie marketingu afiliacyjnego od innych biznesów internetowych .....	27
Przygotowanie do rozpoczęcia działalności w ramach marketingu afiliacyjnego .....	28
Wyznaczanie oczekiwań .....	29
Praca u podstaw .....	30
Przechodzenie przez proces .....	30
<b>ROZDZIAŁ 2: Dlaczego powinieneś zostać partnerem? .....</b>	<b>33</b>
Badanie wymagań związanych z rozpoczęciem tradycyjnej działalności gospodarczej .....	34
Ocena zalet marketingu afiliacyjnego .....	36
Możesz rozpocząć swoją działalność natychmiast .....	36

	Możesz wybrać swoją własną ścieżkę i styl życia .....	36
	Możesz oferować zróżnicowaną gamę produktów .....	37
	Nie ma konieczności ani rozwoju produktu, ani jego dostarczenia .....	38
	Nie musisz być technicznym geniuszem .....	38
	Płatności i księgowość są zautomatyzowane .....	39
	Otrzymasz materiały marketingowe dostarczane przez firmę .....	39
	Możesz skorzystać z odliczeń od podatku .....	40
	Wyznaczanie oczekiwań .....	41
<b>ROZDZIAŁ 3:</b>	<b>Pułapki i zagrożenia dla początkujących .....</b>	<b>43</b>
	Wypatrywanie osobistych pułapek .....	43
	Brak koncentracji .....	44
	Kiepskie zarządzanie czasem .....	45
	Robienie niewiele (jeśli w ogóle jakichkolwiek) aktualizacji treści .....	48
	Unikanie internetowego ryzyka .....	48
	Trzymaj się z dala od błyskawicznych biznesów .....	49
	Nie daj się nabrać na kolejną błyskotkę .....	50
	Nie inspiruj się za bardzo innymi osobami .....	50
	Więcej informacji .....	51
	Przeczytaj dodatkowy materiał na ten temat .....	51
<b>ROZDZIAŁ 4:</b>	<b>Kroki, które zrobisz, zanim zostaniesz partnerem ....</b>	<b>53</b>
	Wyznaczanie celów .....	54
	Ocena umiejętności, które posiadasz i których potrzebujesz .....	55
	Gdzie teraz jesteś? .....	55
	Jak ruszyć do przodu? .....	56
	Wzmacnianie zdolności do koncentracji .....	56
	Podejmowanie decyzji, co jest (a co nie jest) ważne .....	57
	Ustalanie priorytetów .....	57
	Dostrzeganie magii działania na ogromną skalę .....	59
	Znajdź czas na zabawę .....	59
	Pozbycie się pożeraczy czasu .....	60
	Ograniczenie korzystania z poczty elektronicznej i monitorowanie swojego czasu .....	61
	Wypowiedzi ekspertów .....	65
	Zarabianie przez internet z wykorzystaniem marketingu afiliacyjnego w Polsce. Jak wygląda? .....	65
<b>ROZDZIAŁ 5:</b>	<b>Badanie afiliacyjnego krajobrazu: programy i sieci ....</b>	<b>67</b>
	Zagłębianie się w programy afiliacyjne .....	67
	Ocena zalet programów afiliacyjnych .....	68
	Znajdowanie i ocena programów partnerskich .....	68
	Przystąpienie do programu afiliacyjnego .....	72

Przeglądanie się sieciom afiliacyjnym .....	73
Przyjrzymy się zaletom sieci afiliacyjnych .....	74
Znajdowanie i ocena sieci afiliacyjnych .....	75
Przystąpienie do sieci afiliacyjnej .....	76
Zrozumienie niebezpieczeństw związanych z otrzymaniem bana .....	77

## **CZĘŚĆ 2: ZACZYNIANIE OD PODSTAW .....** 79

### **ROZDZIAŁ 6: Analiza słów kluczowych i wybór produktów .....** 81

Łączenie pasji z zyskiem .....	82
Analiza słów kluczowych odnoszących się do produktów .....	84
Słowa kluczowe z długiego ogona .....	84
Złote słowa kluczowe .....	88
Przeszukiwanie narzędzi do analizy słów kluczowych .....	89
Keyword Revealer .....	90
Google Keyword Planner .....	91
Badanie rynków .....	92
Koncentracja na rynkach stałych .....	93
Ocena rynków sezonowych .....	93

### **ROZDZIAŁ 7: Wykorzystywanie strony internetowej do marketingu afiliacyjnego .....** 95

Korzyści dla marketera afiliacyjnego płynące z posiadania witryny .....	96
Tworzenie nazwy domeny dla Twojej witryny .....	97
Wybór nazwy .....	98
Korzystanie z usług rejestratora .....	98
Sprawdzanie rynku wtórnego .....	99
Porównanie własnego hostingu i darmowego hostingu .....	100
Własny hosting .....	101
Darmowy hosting .....	103
Korzystanie z oprogramowania WordPress .....	104
Instalacja .....	105
Motywy .....	105
Wtyczki .....	106
Monitorowanie Twojej strony internetowej .....	110
Łączenie kosztów uruchomienia i prowadzenia strony internetowej marketingu afiliacyjnego .....	110
Zadawanie kilku ważnych pytań dotyczących stron internetowych .....	112

<b>ROZDZIAŁ 8:</b>	<b>Marketing niszowy .....</b>	<b>113</b>
	Zrozumienie podstaw marketingu niszowego .....	113
	Znalezienie swojej niszy .....	115
	Podążanie za głową i sercem .....	115
	Uwzględnienie wielkości rynku i konkurencji .....	116
	Przegląd narzędzi do analizy słów kluczowych w marketingu niszowym .....	117
	Keyword Revealer .....	118
	Narzędzia Google'a .....	118
	Keywords Everywhere .....	119
	Szpiegowanie konkurencji .....	119
	Badanie nisz sezonowych .....	120
	Wypowiedzi ekspertów .....	122
	Na czym zarabiać pieniądze? Pomagamy wybrać niszę .....	122
<b>ROZDZIAŁ 9:</b>	<b>Marketing afiliacyjny bez strony internetowej .....</b>	<b>125</b>
	Jak zacząć, kiedy masz publikę (i gdy brak Ci takowej) .....	126
	Wykorzystanie publiczności, którą już masz .....	126
	Podejmowanie działań, gdy nie jesteś obecny w mediach społecznościowych .....	128
	Strategie ankietowania dla różnych platform mediów społecznościowych ....	129
	Facebook .....	130
	LinkedIn .....	131
	YouTube .....	131
	Instagram .....	133
	Reddit .....	133
	Quora .....	134
	Blogi gościnne .....	134
	Sprawdzanie minusów marketingu afiliacyjnego bez strony internetowej ....	135
	Twoja obecność w sieci jest ograniczona .....	135
	Nie budujesz wartości aktywów .....	136
	Nie jesteś właścicielem fundamentów, na których budujesz swój biznes .....	136
	Twoje treści nie utrzymują się długo na widoku Twojej publiczności .....	137
	Zawsze walczysz z konkurencją .....	137
	Musisz dostosować swoje podejście do innego rodzaju publiczności .....	138
	Musisz być na bieżąco z ograniczeniami i restrykcjami dotyczącymi mediów społecznościowych .....	138
	Obsługa mediów społecznościowych niekoniecznie jest mniej skomplikowana od posiadania strony internetowej .....	139
	Posiadanie strony internetowej nie jest tak kosztowne, jak mogłoby się wydawać .....	140

Więcej informacji .....	141
Przeczytaj dodatkowy materiał na ten temat .....	141
<b>ROZDZIAŁ 10: SEO: Optymalizacja</b>	
<b>dla wyszukiwarek internetowych .....</b>	<b>143</b>
Zanim skupisz się na SEO, zadbaj o kilka spraw .....	144
Wybór właściwej niszy .....	144
Zrozumienie oczywistego gracza: Google'a .....	145
Rozróżnianie czynników SEO on-page i off-page .....	148
Czynniki wewnętrzne SEO .....	149
Czynniki zewnętrzne SEO .....	156
Konfigurowanie witryny pod kątem SEO .....	157
Tagi i kategorie .....	157
Posty i strony .....	158
Budowanie silosu .....	161
Wypróbowanie narzędzi SEO .....	162
Yoast .....	162
Google Webmasters .....	162
Wypowiedzi ekspertów .....	163
SEO — jak dobrze wykorzystać je dla afiliacji i zarobić? .....	163
Więcej informacji .....	164
Przeczytaj dodatkowy materiał na ten temat .....	164
<b>ROZDZIAŁ 11: E-mail marketing .....</b>	<b>165</b>
Ocena zalet e-mail marketingu .....	165
Budowanie listy za pomocą różnych typów e-maili .....	166
E-maile marketingowe .....	167
Autorespondery .....	167
E-maile transakcyjne .....	168
Kampanie e-mailowe .....	168
Hosting własnych e-maili .....	169
Zalety hostingu .....	169
Wady hostingu .....	172
Gra według zasad .....	172
CAN-SPAM .....	173
Opt-in .....	175
Double opt-in .....	175
Rezygnacja z subskrypcji .....	176
Zrozumienie procesu kontroli e-maili .....	176
Miękkie odbicie i twarde odbicie .....	177
Uważaj na kupowanie listy e-maili .....	177

Ryzyko zawieszenia, w przypadku gdy adresy e-mailowe nie są sprawdzane .....	177
Redukcja możliwości wysyłania poczty .....	180
Rozważanie różnych dostawców usług poczty e-mail .....	180
Sendinblue .....	181
Amazon SES .....	181
SendGrid .....	182
Mailchimp .....	182
Constant Contact .....	183
Więcej informacji .....	183
Przeczytaj dodatkowy materiał na ten temat .....	183

## **CZĘŚĆ 3: ZAAWANSOWANE STRATEGIE AFILIACYJNE ..... 185**

<b>ROZDZIAŁ 12: Wielopoziomowe, pasywne i inne niestandardowe prowizje ..... 187</b>	
Jak odnaleźć się w wielopoziomowym marketingu afiliacyjnym .....	188
Korzystanie z marketingu dwupoziomowego .....	188
Spojrzenie na trzeci poziom i wyższe poziomy .....	189
Znalezienie partnerów dla Twojego programu wielopoziomowego .....	190
Wybieranie możliwości uzyskania dochodu pasywnego .....	192
Czerpanie zysków nawet w przypadku braku sprzedaży .....	193
Cost per action/pay per lead .....	193
Cost per click (koszt za kliknięcie) .....	194
Cost per view (koszt za obejrzenie) .....	194
<b>ROZDZIAŁ 13: Platformy afiliacyjne, katalogi i więcej ..... 197</b>	
Ocena platform afiliacyjnych .....	197
MyLead .....	198
JVZoo .....	199
ClickBank .....	200
CJ Affiliate .....	202
Amazon Associates .....	203
Przekopywanie się przez katalogi afiliacyjne .....	204
Sprawdzanie sieci CPA .....	205
Rzut oka na sieci reklamowe .....	206
<b>ROZDZIAŁ 14: Strony typu opt-in i docelowe ..... 207</b>	
Badanie elementów strony opt-in .....	208
Filmy wideo kontra tekst .....	208
Układ .....	210
Inne czynniki wpływające na sukces .....	210



Sprawdzanie elementów strony docelowej .....	211
Oprawa wizualna: kolory i obrazy .....	211
Nagłówek i podtytuł .....	211
Teksty reklamowe/sprzedażowe .....	212
Referencje .....	214
Bonusy .....	215
Element „co znajduje się w środku” .....	215
Życiorys .....	216
Przyciski płatności .....	216
Gwarancje .....	216
Często zadawane pytania (FAQ) .....	217
Informacje prawne i disclaimer .....	218
Skupienie się na innych czynnikach sukcesu .....	218
Testowanie z podziałem A/B .....	218
Rozważania na temat SEO .....	219
Używanie wyjściowego pop-upa .....	219
Korzystanie z cudzej mądrości .....	220
Wypróbowanie szablonów stron docelowych i oprogramowania .....	220
Wyniki oceny .....	220
Więcej informacji .....	221
Przeczytaj dodatkowy materiał na ten temat .....	221

## **ROZDZIAŁ 15: Strategie lejka sprzedażowego ..... 223**

Sprzedaj swojemu potencjalnemu klientowi wiele ofert .....	223
Zaczynając od front-end .....	224
Przejdźcie do oferty głównej lub podstawowej .....	226
Przejdźmy do oferty back-end .....	227
Korzystanie z upsellingu i downsellingu .....	227
Składanie wszystkiego w całość .....	228
Ustawianie sekwencji ofert .....	230
Rzut oka na narzędzia, których potrzebujesz .....	230
Modelowanie lejka sprzedażowego .....	231
Ocena lejka partnerskiego .....	232
Budowanie struktury dla pasywnego dochodu .....	233

## **CZĘŚĆ 4: KROK W STRONĘ PROFESJONALIZMU ..... 237**

### **ROZDZIAŁ 16: Kwestie prawne ..... 239**

Postępowanie zgodnie z wytycznymi UOKiK .....	239
Znajomość głównej wytycznej .....	240
Unikanie nierealistycznych twierdzeń .....	240
Przechowywanie dokumentacji dotyczącej rekomendacji .....	241

	Uważaj na swój język .....	242
	Utrzymywanie spójnych cen .....	242
	Posiadanie jasnej polityki zwrotów .....	243
	Znajomość zasad dotyczących możliwości biznesowych .....	243
	Informacje na temat ogólnego rozporządzenia o ochronie danych .....	244
	Bezpieczne korzystanie z obrazów i innych treści .....	244
	Uzyskanie pisemnej zgody .....	245
	Rozumienie specjalnych praw do treści .....	245
	Poruszanie kwestii prawnych na stronach internetowych .....	247
	Polityka prywatności .....	247
	Warunki korzystania z usługi .....	248
	Zasady obowiązujące na innych stronach .....	248
<b>ROZDZIAŁ 17:</b>	<b>Handlowa strona marketingu afiliacyjnego .....</b>	<b>249</b>
	Czy jesteś gotów, aby zostać sprzedawcą? .....	250
	Czy Twój produkt nadaje się do programu marketingu afiliacyjnego? .....	251
	Czy Twój plan wynagrodzeń jest atrakcyjny? .....	253
	Czy możesz obsługiwać partnerów? .....	254
	Zostanie „tajnym partnerem” .....	254
	Wybór technologii .....	254
	Rozważenie wewnętrznego programu partnerskiego .....	255
	Korzystanie z zewnętrznej platformy partnerskiej .....	255
	Outsourcing .....	256
	Rekrutacja i praca z partnerami .....	257
	Wiedza o tym, gdzie szukać partnerów .....	257
	Składanie ofert, którym nie będą mogli się oprzeć .....	258
	Dostarczanie narzędzi partnerskich .....	258
<b>ROZDZIAŁ 18:</b>	<b>Marketing afiliacyjny a formy prowadzenia działalności i kwestie podatkowe .....</b>	<b>261</b>
	Zarabianie bez posiadania firmy .....	262
	Rozliczenie ryczałtowe .....	262
	Wybór formy prowadzenia działalności gospodarczej .....	262
	Najprostsza struktura biznesowa: działalność nierejestrowana .....	263
	Druga najprostsza struktura biznesowa: jednoosobowa działalność gospodarcza .....	264
	Następny poziom: spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i spółki akcyjne .....	266
	Podsumowanie .....	266

## CZĘŚĆ 4: ZESTAWIENIA ..... 269

<b>ROZDZIAŁ 19:</b>	<b>(Prawie) Dziesięć największych pułapek czyhających na marketera afiliacyjnego .....</b>	<b>271</b>
	Spoglądając w stronę „następnego błyszczącego obiektu” .....	272
	Walka z brakiem koncentracji .....	272
	Nieinwestowanie w siebie i swoją edukację .....	273
	Przejście od konsumenta treści do producenta treści .....	274
	Nierealistyczne oczekiwania .....	274
	Zbytnie rozpraszenie się .....	275
	Rezygnacja przed osiągnięciem sukcesu .....	275
	Niewydawanie pieniędzy zaoszczędzających czas .....	276
	Brak troski o przepływ zaufania i reputację .....	276
<b>ROZDZIAŁ 20:</b>	<b>Dziesięć najlepszych darmowych narzędzi dla marketerów afiliacyjnych .....</b>	<b>279</b>
	WordPress .....	280
	Elementor .....	280
	Yoast .....	281
	Keywords Everywhere .....	282
	SpyFu .....	282
	Generator Pomysłów na Blog .....	282
	GTmetrix .....	283
	SimilarWeb .....	284
	Buffer .....	284
<b>ROZDZIAŁ 21:</b>	<b>Dziesięć najlepszych płatnych narzędzi dla marketerów afiliacyjnych .....</b>	<b>285</b>
	Keyword Revealer .....	286
	SpyFu .....	286
	Elementor, Astra Pro Theme i Ultimate Addons .....	287
	WP Robot .....	288
	CleanTalk .....	288
	Sendinblue .....	289
	Amazon SES .....	289
	Mailster .....	290

<b>ROZDZIAŁ 22:</b>	<b>Dziesięć najlepszych strategii marketingowych dla partnerów .....</b>	<b>293</b>
	Blogowanie gościnne .....	294
	Strategie SEO .....	294
	Marketing w mediach społecznościowych .....	295
	Marketing w serwisie YouTube .....	296
	E-mail marketing .....	296
	Marketing treści .....	297
	Publikacja e-booków .....	297
	Wspólne przedsięwzięcia .....	298
	Wywiady z mediami .....	299
	Aplikacje na smartfony .....	299
	Podsumowanie .....	300
	Czas rozpocząć zarabianie .....	300
<b>DODATEK</b>	<b>Narzędzia i zasoby dla partnerów .....</b>	<b>301</b>
	Początek: Tutoriale i edukacja .....	301
	Najlepsze blogi afiliacyjne .....	302
	Kanały YouTube poświęcone marketingowi afiliacyjnemu .....	303
	Fora afiliacyjne .....	303
	Ogólne informacje dotyczące marketingu i sprzedaży .....	304
	Badania w zakresie marketingu niszowego .....	304
	Marketing w mediach społecznościowych .....	305
	Ogólne zasoby mediów społecznościowych .....	305
	Grupy marketingu afiliacyjnego na Facebooku .....	306
	Grupy marketingu afiliacyjnego na LinkedIn .....	306
	Blogi .....	307
	Narzędzia do e-mail marketingu .....	307
	Katalogi afiliacyjne .....	308
	Tworzenie i dostarczanie treści .....	308
	Zasoby sprzedażowe .....	309
	Książki i publikacje .....	310
	Wybierz przewodniki dla bystrzaków .....	310
	Inne książki .....	310
	Newslettery i e-ziny .....	311
	Stowarzyszenia, konferencje i wydarzenia na żywo .....	311
	Spółki .....	312
	Inne rozmaite narzędzia .....	312
	Więcej informacji .....	313
	<b>Skorowidz .....</b>	<b>315</b>

- » przegląd programów afiliacyjnych,
- » sieci afiliacyjne,
- » jak nie dać się zbanować.

## Rozdział 5

# Badanie afiliacyjnego krajobrazu: programy i sieci

**C**hoć możesz nie zdawać sobie z tego sprawy, praktycznie każda firma w internecie oferuje program partnerski, który pozwala Ci, jako marketerowi afiliacyjnemu, zarabiać pieniądze. Ponadto, sieci afiliacyjne gromadzą wiele programów partnerskich różnych firm. Tak więc dołączając do sieci afiliacyjnej, w zależności od jej wielkości, możesz mieć dostęp do setek lub nawet tysięcy programów partnerskich. Niniejszy rozdział przeprowadzi Cię przez świat programów i sieci afiliacyjnych, żebyś znalazł te, które będą dla Ciebie odpowiednie.

## Zagłębianie się w programy afiliacyjne

Odwiędz dzisiaj dowolną stronę internetową, a z dużym prawdopodobieństwem zobaczysz na niej hasła w stylu „dołącz do naszego programu afiliacyjnego”, „zarabiaj z nami pieniądze”, „zostań naszym partnerem”. Firmy chcą bowiem, abyś promował ich produkty za pomocą marketingu afiliacyjnego. Dlaczego?

Odpowiedź jest prosta. Jeśli marketer afiliacyjny doprowadzi do sprzedaży, sprzedawca zarabia więcej. Z punktu widzenia handlowca najlepsze jest to, że musi on zapłacić wynagrodzenie za polecenie tylko wtedy, gdy dojdzie do sprzedaży. Czego

handlowiec może tu nie lubić? W przeciwieństwie do tego modelu, w tradycyjnych mass mediach — takich jak prasa, radio czy telewizja — od firmy pobierane są opłaty za reklamę, w oparciu o zasięg danego medium. Ponadto taki rachunek za reklamę w mediach musi zostać uregulowany przez firmę zamieszczającą ogłoszenie, niezależnie od tego, czy takowa reklama zwiększyła sprzedaż.

Jesteś zainteresowany promocją fizycznych produktów? Wtedy nie ma sensu dołączać do programów afiliacyjnych, które oferują tylko produkty cyfrowe. Interesuje Cię promocja produktów cyfrowych? Dla nich również istnieje wiele programów afiliacyjnych. W kolejnych akapitach wyjaśniamy podstawy programów afiliacyjnych.



WSKAZÓWKA

W rozdziale 6. mówimy o czynnikach, które umożliwiają wybór produktu, takich jak rzut okiem na rynki, ocena konkurencji i analiza słów kluczowych. Upewnij się, że przeczytałeś ten rozdział, ponieważ zawiera on dodatkowe informacje, które pomogą Ci wybrać programy afiliacyjne i sieci, do których chcesz dołączyć. W rozdziale 8. omówimy, w jaki sposób powinieneś wykorzystać swoje obecne pasje, wiedzę i doświadczenia, aby zapewnić sobie przewagę w biznesie marketingu afiliacyjnego. Następnie połączymy to z badaniami rynku i konkurencji oraz z narzędziami marketingu afiliacyjnego, które pomogą Ci ogarnąć ten informacyjny chaos i znaleźć to, co będzie dla Ciebie opłacalne do promowania. Umożliwi Ci to dodatkowy wgląd i pomoże zdecydować, które programy i sieci afiliacyjne najlepiej pasują do tego, czym chcesz się zajmować.

## Ocena zalet programów afiliacyjnych

Jedną z zalet programów afiliacyjnych w porównaniu do sieci afiliacyjnych jest to, że masz do czynienia tylko z jedną firmą. Ta jedna firma może być tak ogromna jak Amazon, co pozwoli Ci zarabiać prowizję na tysiącach produktów. Może to być też małe przedsiębiorstwo, sprzedające tylko takie towary, jakie będą odpowiednie dla niszowego rynku znajdującego się w obszarze zainteresowania. Ta jedna firma ma jedną politykę afiliacyjną dla wszystkich towarów, które oferuje, a także jeden zestaw zasad, których musisz przestrzegać — prosta sprawa.

Sieci afiliacyjne, z drugiej strony, są zbiorami firm lub handlowców, które mogą nie mieć personelu, pieniędzy lub chęci do administrowania ich własnymi, oddzielnymi programami partnerskimi. Sieci afiliacyjne często pozwalają indywidualnym handlowcom na swobodę w ustalaniu, na przykład, ich własnych zasad dotyczących zwrotu czy też obsługi klienta itd.

## Znajdowanie i ocena programów partnerskich

Tysiące odrębnych firm oferuje Ci możliwość zarabiania w programach partnerskich<sup>1</sup>. Jak wybrać, mając tak wiele możliwości? Jak oddzielić dobre okazje od tych niezbyt dobrych? W tym rozdziale przyjrzymy się kilku czynnikom, które powinieneś ocenić, takim jak reputacja, wymagania dotyczące płatności i narzędzia dla partnerów.

<sup>1</sup> <https://mylead.global/pl/kampanie-dostepne-w-mylead>



WSKAZÓWKA

Możesz wybierać spośród tysięcy indywidualnych programów afiliacyjnych. Rozdziały 6. i 8. zawierają więcej informacji, ale oto kilka przykładów programów afiliacyjnych:

- ▶▶ **Amazon (<https://affiliate-program.amazon.com>):** Jeden z najstarszych i prawdopodobnie największy istniejący program afiliacyjny, dający marketerom szansę na zysk ze sprzedaży tysięcy przedmiotów.
- ▶▶ **Walmart (<https://affiliates.walmart.com>):** Jedna z najbardziej znanych firm w Stanach Zjednoczonych, pozwalająca partnerom na czerpanie zysków z tysięcy produktów.
- ▶▶ **Bluehost ([www.bluehost.com](http://www.bluehost.com)):** Jedna z wielu firm hostingowych oferujących program partnerski. Zauważ też zaproszenie — do zostania partnerem — umieszczone na samej górze strony głównej.
- ▶▶ **AWeber ([www.aweber.com](http://www.aweber.com)):** Usługa wspierająca e-mail marketing.
- ▶▶ **Mailchimp ([www.mailchimp.com](http://www.mailchimp.com)):** Platforma do e-mail marketingu.

**Uwaga:** Ta lista nie ma być wyczerpująca. Możesz znaleźć więcej programów partnerskich dzięki prostemu wyszukiwaniu w internecie. W tej części skupimy się na tym, jak ocenić każdy program i zdecydować, do którego się przyłączyć.

## Reputacja i wsparcie

Kiedy oceniasz programy partnerskie, musisz rozważyć kilka czynników:

- ▶▶ **Reputacja:** Poszukaj w internecie opinii użytkowników na temat programu afiliacyjnego, który bierzesz pod uwagę. Należy pamiętać, że szukasz niezależnych informacji zwrotnych, a nie kogoś, kto napisał przychylną recenzję, żeby namówić Cię do dołączenia do programu afiliacyjnego. Jednym z doskonałych miejsc, do których można się udać po niezależną opinię, są fora użytkowników i partnerów.

Możesz również znaleźć na Facebooku grupy dotyczące marketingu afiliacyjnego. Jeśli szukasz niezależnych informacji, sugerujemy dołączenie do grupy, która przegląda prośby o dołączenie do grupy i ogranicza zamieszczanie ogłoszeń. Może zawierać kwestionariusz, w którym należy podać informacje na temat swoich zainteresowań związanych z programem partnerskim. Jeśli dołączysz do otwartych grup, które nie wymagają akceptacji prośby o dodanie Cię do grupy, znajdziesz tam przytłaczającą wręcz liczbę postów od ludzi promujących własne programy afiliacyjne lub produkty.

- ▶▶ **Wsparcie:** Jakie narzędzia do wspierania i szkolenia posiada program? Czy istnieje dział wsparcia technicznego, który odpowiada na pytania użytkowników? Czy istnieje forum pomocy technicznej obsługiwane przez firmę? Czasami można znaleźć niezależne fora wsparcia, które działają bez udziału firmy. Chociaż wymiana informacji między użytkownikami może być bardzo cenna, nie jest tak kompleksowa jak forum wsparcia technicznego, prowadzone przez program partnerski, gdzie personel firmy odpowiada na pytania partnerów.



ZAPAMIĘTAJ

## Wymagania i harmonogramy płatności

Aby otrzymać zapłatę, upewnij się, że podałeś wszystkie informacje, których wymaga program partnerski. Jeśli nie prowadzisz jednoosobowej działalności gospodarczej, firmy te będą musiały przygotować formularz PIT-11, fiskus będzie bowiem domagał się swojego kawałka tortu! Więcej informacji na tematy podatkowe znajdziesz w rozdziale 18.

Metody płatności, częstotliwość płatności i minimalne płatności są zazwyczaj wypisane w umowie z danym programem afiliacyjnym.



WSKAZÓWKA

Większość programów marketingu afiliacyjnego i sieci afiliacyjnych woli nie wysyłać czeków, więc mogą wymagać bezpośredniej wpłaty na konto bankowe lub konto PayPal.

Ważne jest również, abyś znał harmonogram płatności programu partnerskiego. Niektórzy mają częstszy harmonogram płatności w przypadku przelewu bankowego, ale dłuższy harmonogram płatności (30 dni lub więcej), jeśli muszą wysłać czek pocztą. W części umów może istnieć wymóg minimalnej kwoty, którą musisz zarobić, zanim wyślą Ci czek. W takich przypadkach wybranie przelewu bankowego będzie łatwiejszym i szybszym rozwiązaniem.

Płatności są zazwyczaj planowane na podstawie miesięcznej, kwartalnej lub rocznej. Zauważamy, że coraz więcej firm zajmujących się marketingiem afiliacyjnym stosuje zasadę minimalnej płatności — innymi słowy, musisz zarobić minimalną kwotę prowizji, zanim dojdzie do wypłaty środków. Jeśli masz ustawioną płatność przelewem na rachunek bankowy, to minimum jest zazwyczaj znacznie niższe niż w przypadku, gdy wymagasz płatności czekiem. To kolejny dobry powód, aby wprowadzić cyfrową metodę płatności.

Powinieneś dowiedzieć się również czegoś o raportowaniu — czyli sprawdzić, jak możesz zobaczyć rejestr sprzedaży i należnych Ci prowizji? Zazwyczaj informacje te są dostępne na stronie internetowej programu. Oprócz pomocy w monitorowaniu zarobków, takie narzędzie pokaże Ci kondycję Twojego biznesu afiliacyjnego i pozwoli go dostroić oraz poprawić jego rentowność. Czy jest jakiś produkt, który nie sprzedaje się dobrze? Jaki jest tego powód? Czy promocja, którą prowadzisz nie jest skuteczna? Czy produkt po prostu nie jest popularny wśród Twojej grupy docelowej?



WSKAZÓWKA

Doskonałą strategią, aby się o tym przekonać, jest *testowanie A/B*. Co do zasady przedstawiasz dwa różne listy sprzedażowe, z dwoma różnymi strategiami promocji, w sposób losowy, a następnie porównujesz wyniki, żeby zobaczyć, który z nich jest lepszy. Więcej informacji na ten temat znajduje się w rozdziale 14.

## Narzędzia marketingowe

Jakie narzędzia program udostępnia swoim partnerom? Większość programów afiliacyjnych oferuje banery, grafiki i linki, które nowi partnerzy mogą wykorzystać na swojej stronie internetowej lub w swoich promocjach<sup>2</sup>. Linki są automatycznie kodowane za pomocą ID partnera.

<sup>2</sup> <https://mylead.global/pl/narzedzia-dla-webmastera>





OSTRZEŻENIE

Narzędzia afiliacyjne niektórych firm są łatwiejsze w użyciu niż inne. Na przykład Amazon ma bardzo łatwy w użyciu proces tworzenia linków. Odkryliśmy, że niektóre narzędzia programów partnerskich są trudniejsze w użyciu. Kiedy mówimy o tym, że narzędzia są trudne w użyciu, mamy na myśli zarówno Ciebie, partnera, jak i Twojego klienta. Czy możesz łatwo znaleźć narzędzia programów afiliacyjnych? Czy dostępne są jakieś filmy instruktażowe, które pokażą Ci jak korzystać z tych narzędzi, czy też jesteś pozostawiony sam sobie? Musisz również wziąć pod uwagę swoich klientów: Czy łatwo jest im korzystać z narzędzi i dokonywać zakupów?



WSKAZÓWKA

Zawsze uważaliśmy, że najlepiej jest testować narzędzia. Po pierwsze, umieść link partnerski na swojej stronie lub w swoim poście. Czy łatwo było znaleźć banery, strony i przyciski programu afiliacyjnego, przeznaczone do użytku przez partnerów? Czy łatwo było umieścić link na swojej stronie? Czy wygląda on dobrze po umieszczeniu? Jeśli tak, to świetnie.

Teraz przejdź do swojej strony internetowej i kliknij w link partnerski, który właśnie umieściłeś w opublikowanym poście (nie przechodź jednak i nie dokonuj zakupu). Czy link prowadzi Twojego potencjalnego klienta tam, gdzie powinien? Czy wygląda to profesjonalnie? Czy taki przekaz wydaje się przemawiać do Twojego klienta? Czy skłania klienta do zakupu? Jeśli Twoja odpowiedź na wszystkie te pytania brzmi „tak” — to świetnie!



OSTRZEŻENIE

Jeśli zostaniesz przeniesiony na nie działającą stronę, do nieaktualnych informacji, nieinspirującej wiadomości lub skomplikowanego procesu zakupu, są to znaki, że może należałoby poszukać innej firmy partnerskiej. Zauważyliśmy, że głównie w przypadku mniejszych programów, które mogą mieć mniejszy personel, narzędzia są czasami nieaktualne lub odnoszą się do sprzedaży, która nie jest już aktywna. Na przykład w jednym przypadku, narzędzie opisywało coś, co wydarzyło się w 2007 roku. Moja (współautora Teda) myśl, kiedy to zobaczyłem, była następująca: „Jeśli to jest najlepsze, co możesz powiedzieć o swoim produkcie, to może powinienem skierować swoje wysiłki promocyjne gdzie indziej”.

W przypadku większości firm afiliacyjnych, wystarczy tak daleko posunąć się w ocenie ich narzędzi dla partnerów. Możesz mieć pewność, że jeśli Twój klient dokona zakupu w Amazonie poprzez Twój link partnerski, to otrzyma towar, za który zapłacił. Jednak w przypadku niektórych mniejszych programów partnerskich, musisz upewnić się, że przycisk płatności faktycznie działa (nie dokonuj zakupu), a następnie monitorować programy, aby upewnić się, że produkty, które kupują Twoi klienci są rzeczywiście dostarczane.



WSKAZÓWKA

Oprócz banerów i grafik, które możesz wykorzystać na swojej stronie internetowej, wiele większych programów partnerskich posiada filmy szkoleniowe lub programy szkoleniowe, które pomagają nowym partnerom jak najlepiej wykorzystać ich program. Na przykład Amazon ma kompletny program szkoleniowy, który zawiera różne raporty, filmy i dokumenty, które Ci pomogą. Ich przewodniki i szkolenia często pokazują, co powinieneś robić i — co równie ważne — czego nie powinieneś robić.

## Przystąpienie do programu afiliacyjnego

Różne programy afiliacyjne mają różne procesy aplikacyjne. Dla niektórych jest to tak proste, jak wypełnienie formularza online. Oprócz podania ogólnych informacji, musisz przynajmniej dostarczyć podstawowe informacje, aby firma mogła odprowadzić za Ciebie podatek lub wysłać Ci PIT na koniec roku, jak wyjaśniliśmy wcześniej w tym rozdziale. Większość programów partnerskich woli mieć sposób na zapłacenie Ci bez konieczności wypisywania czeku.



WSKAZÓWKA

Możesz umówić się na płatność poprzez przelew na konto bankowe lub na konto PayPal. Moje (współautora Teda) programy partnerskie, które wpłacają środki na moje konto PayPal. Biorąc pod uwagę to, co dzieje się dziś w zakresie cyberbezpieczeństwa, uważam że im mniej organizacji posiada moje dane bankowe, tym lepiej dla mnie. Przy tak wielu przypadkach wycieków danych, lepiej dmuchać na zimne. Myślisz, że Twoje dane nigdy nie zostały ujawnione w wyniku naruszenia wycieku danych? Zastanów się jeszcze raz i wpisz swój adres e-mail na tej stronie, aby się upewnić: <https://haveibeenpwned.com>. Jeśli Twoje dane wyciekły, to ile z tych firm Cię o tym powiadomiło? W moim przypadku liczba ta wyniosła naprawdę zniechęcające 10 procent przypadków, w których moje dane zostały ujawnione w wyniku wycieku.

Ale ponieważ programy afiliacyjne robią się coraz bardziej popularne, a miliony nowych partnerów dołączają do nich przez cały czas, sieci afiliacyjne stały się bardziej selektywne i nastawione na bezpieczeństwo. Wiele z nich nie akceptuje już tylko podania danych na załączonym formularzu. Możesz zostać poproszony o dodatkowe informacje. Upewnij się, że Twoje odpowiedzi są kompletne i dobrze sformułowane. Możesz zostać poproszony o wypełnienie któregoś z poniższych punktów:

- ▶▶ **Życiorys lub profil:** Zapoznaj się z informacjami na stronie internetowej programu. Dowiedz się, czego firmy oczekują od swoich partnerów, jakie metody promocji lubią, jakiego rodzaju klientów szukają i jakie produkty oferują. Strony internetowe niektórych programów afiliacyjnych są bardziej kompletne niż innych. Po zapoznaniu się z programem, napisz swój życiorys w sposób, który przekona program, że byłbyś dla niego świetnym wyborem. Doświadczenie w marketingu afiliacyjnym i/lub wiedza w tym zakresie jest uważana za plus.
- ▶▶ **Strony w mediach społecznościowych i doświadczenie w mediach społecznościowych:** Strona w mediach społecznościowych, którą podajesz powinna być związana z programem afiliacyjnym, do którego próbujesz dołączyć. Oczywiście zdarzają się wyjątki. Na przykład mocną stroną Twojego profilu na LinkedIn może być Twoje doświadczenie zawodowe, doświadczenie w sprzedaży lub podobne, które będzie miało szersze znaczenie dla wielu programów partnerskich.
- ▶▶ **Strona internetowa:** Jest to często najważniejszy czynnik w ewaluacji Twojej osoby. Upewnij się, że adres URL jest poprawny. Upewnij się, że Twoja witryna jest aktualnie zgodna ze wszystkimi regulacjami prawnymi, takimi jak RODO, ujawnianie informacji czy identyfikatory sieciowe (szczegół w rozdziale 16.).



ZAPAMIĘTAJ

Upewnij się, że Twoja strona jest aktualna, działa poprawnie i nie zawiera oczywistych błędów, takich jak błędy strony 404. Unikaj robienia błędów ortograficznych — to one sprawiają, że Twoja strona (a tym samym Twoja osoba) wygląda niechlujnie i przekazuje, że nie zwracasz uwagi na utrzymanie profesjonalnego wizerunku. Osoby odpowiedzialne za programy afiliacyjne mogą też odnieść wrażenie, że nie będziesz przedstawiać ich produktów w profesjonalny sposób.

Obecnie większość programów afiliacyjnych zdaje sobie sprawę, że możesz być członkiem kilku programów, a większość z nich nie wymaga już wyłączności od swoich partnerów. Możesz np. mieć stronę internetową, na której umieściłeś kilka linków afiliacyjnych do Amazona. Nie zamierzasz przecież usuwać wszystkich swoich linków do Amazona, które zarabiają dla Ciebie pieniądze, żebyś mógł się zgłosić do innego programu afiliacyjnego. Upewnij się jednak, że Twoja strona nadal spełnia wszystkie wymagania Amazona. Na przykład, jeśli program widzi, że masz linki do Amazona, ale brak Ci wymaganego oświadczenia dot. współpracy z Amazonem, może dojść do wniosku, że nie będziesz przestrzegać ich wymogów.



ZAPAMIĘTAJ

Nawiązujesz relację z programem partnerskim, który będzie Ci płacił za Twoje wysiłki promocyjne przez wiele lat. Jeśli więc kiedykolwiek zdecydujesz się wykazać, że Twoja witryna zarabia pieniądze dzięki linkom afiliacyjnym, dowody na to, że w przeszłości osiągnąłeś na tym dochód, mogą znacząco zwiększyć cenę sprzedaży. Postaraj się jak najlepiej zaprezentować swoją osobę i postaw się w jak najkorzystniejszym świetle na swojej stronie internetowej, żeby przekonać program afiliacyjny, że będziesz doskonałym partnerem dla firmy.

- **Metody promocji:** Chociaż Twoje metody nie są tak istotnym czynnikiem, jak w przypadku ubiegania się o dostęp do sieci afiliacyjnej, to jednak wciąż pozostają istotne. Program afiliacyjny, do którego się zgłaszasz może mieć metody promocji, które preferuje i takie, których zabrania. Dowiedz się, czego szuka program afiliacyjny i dostosuj odpowiednio swoją aplikację.



OSTRZEŻENIE

W większości przypadków proces przeglądu jest zautomatyzowany i rzadko otrzymujesz wyjaśnienie, dlaczego odrzucono Twoją aplikację. W wielu przypadkach możliwe jest jednak odwołanie się od decyzji odmownej, a odwołanie to jest procesem przeprowadzanym manualnie, sterowanym przez człowieka. Jednak przy tysiącach wniosków proces odwoławczy jest często powolny, a wynik niepewny i rzadko kiedy korzystny dla (aspirującego) partnera. Nasza rada brzmi następująco: Jeśli nie zostaniesz zaakceptowany lub nie otrzymasz informacji od programu partnerskiego na temat stanu swojej aplikacji, po prostu przejdź nad tym do porządku dziennego i aplikuj do innego programu partnerskiego. Tego kwiatu jest pół świata, więc wybierz inny.

## Przeglądanie się sieciom afiliacyjnym

Sieci afiliacyjne — temat tego paragrafu — łączą tysiące różnych sprzedawców i ofert afiliacyjnych w jeden rynek. Są one pośrednikiem między Tobą, marketerem afiliacyjnym, a sprzedawcą — osobą lub firmą dostarczającą towary albo usługi. Sieci

często dostarczają programy afiliacyjne i wsparcie dla mniejszych firm, które albo nie mają personelu technicznego, aby opracować program afiliacyjny dla swojej firmy, albo wolą, żeby ktoś inny opracował i wspierał ich program afiliacyjny. (Więcej informacji na temat sieci afiliacyjnych znajdziesz w rozdziale 13.).

## Przyjrzymy się zaletom sieci afiliacyjnych

Jedną z największych zalet sieci afiliacyjnych jest to, że wprowadzają one na swój rynek tysiące indywidualnych programów afiliacyjnych. Tak więc wybór programów afiliacyjnych (który omawiamy wcześniej w tym rozdziale) jest łatwiejszy dla nowego marketera afiliacyjnego. Ponieważ posiadają również tysiące partnerów, sieci te zazwyczaj mają opinie i wsparcie ratingowe, więc nowy marketer afiliacyjny może zobaczyć, które produkty oceniać wyżej pod względem sprzedaży lub zysku. Możesz zobaczyć, które produkty mają najniższy wskaźnik zwrotu lub reklamacji. Możesz również zobaczyć, ilu partnerów ma indywidualny program afiliacyjny, co daje Ci wskazówkę, jak duża będzie konkurencja.

Sieci zazwyczaj dysponują bardziej rozbudowanym programem szkoleniowym, dzięki któremu dowiesz się wiele o ich sieci i tego, jak być skutecznym partnerem. Możesz uzyskać bardziej kompleksowe szkolenie na temat procesu afiliacji poprzez sieć niż w przypadku indywidualnego programu partnerskiego, którego szkolenie skupia się na poszczególnych produktach i ofercie.



WSKAZÓWKA

Kolejną zaletą sieci afiliacyjnych jest to, że ich większy rozmiar spowodował rozwój narzędzi oferowanych przez osoby trzecie. Te narzędzia od osób trzecich bardzo ułatwiają życie partnera. Dostępnych jest np. wiele wtyczek, zarówno płatnych, jak i darmowych. Ja (współautor Ted) preferuję korzystanie z płatnych wtyczek. Dla mnie oznacza to, że firma ma personel ds. wsparcia technicznego, który aktualizuje wtyczkę zarówno w celu rozwiązania każdego nowo odkrytego problemu w kwestii bezpieczeństwa, jak i zachowania pełnej zgodności z najnowszą wersją Twojej platformy do publikowania online (np. WordPressa; zob. rozdział 7.). Hakerzy stale udoskonalają swoje ataki, co wymaga od platform hostingowych, autorów wtyczek, motywów i innego oprogramowania ciągłych aktualizacji w celu załatania luk w zabezpieczeniach. Darmowa wtyczka może nie być obsługiwana przez pracowników wsparcia technicznego, którzy szybko załataliby te luki, o ile w ogóle ktoś ją aktualizuje. Naszym zdaniem najlepiej jest trzymać się płatnych wtyczek lub przynajmniej darmowej wersji wtyczki, która oferuje uaktualnienie do wersji pro za opłatą. W ten sposób wiesz, że do dewelopera trafiają pieniądze, aby mógł wprowadzać aktualizacje wtyczki.



WSKAZÓWKA

Oto dwa narzędzia od osób trzecich, z których korzystam od lat:

- ▶▶ **EasyAzon** (<https://wordpress.org/plugins/easyazon/>): Ułatwia dodawanie linków Amazona w postach. Wystarczy dodać wyszukiwane hasło w polu wyszukiwania EasyAzon, aby wyszukać odpowiednie produkty Amazona. Jeśli znasz dokładną nazwę produktu lub identyfikator ASIN (*Amazon Standard Identification Number*), możesz ich użyć i zacząć budować swoją listę produktów przy użyciu dowolnego rozmiaru grafik udostępnianych przez Amazona. Istnieją darmowe i płatne wersje

tego oprogramowania — z płatną wersją można dodać swój kod afiliacyjny Amazona dla wszystkich różnych programów krajowych Amazona, których jesteś członkiem, i uzyskać pieniądze, np. wtedy, gdy międzynarodowi goście dokonują zakupu, choćby i z Australii. Można również dodać przycisk płatności, który daje 30-dniowy plik cookie, a więc wszystkie zakupy, które kupujący zrobi w Amazonie przez następne 30 dni, będą przypisane do Twojego kodu.

- ▶▶ **WP Robot (<http://wprobot.net/>):** Automatyczna wtyczka do blogowania, która ma do 32 różnych modułów dla prawie wszystkich głównych sieci afiliacyjnych, takich jak eBay, Etsy, Amazon itd. To płatna wtyczka, ale według mnie jest warta swojej ceny. Ustawiasz kampanie w oparciu o wyszukiwane hasła, a ona wraca z treścią, która zawiera Twój link afiliacyjny. Edytuj treść, żeby nie publikować tylko duplikatów poprzednich treści, i opublikuj ją. Co może być łatwiejsze?



OSTRZEŻENIE

Tylko dlatego, że Twoja platforma do publikowania online nie powiadomiła Cię o dostępności aktualizacji dla danej wtyczki, nie zakładaj automatycznie, że wszystko jest w porządku. Oznacza to, że twórca wtyczki nie wydał aktualizacji. Może to być spowodowane tym, że programista porzucił wtyczkę lub że nie ma jej w repozytorium zatwierdzonych wtyczek na platformie. Musisz przejść do listy zainstalowanych wtyczek i zerknąć na szczegółowe informacje o każdej z nich, aby sprawdzić, czy są one kompatybilne z aktualną wersją platformy. W przeciwnym razie możesz otrzymać komunikat taki jak ten (w naszym przykładzie użyliśmy WordPressa):

**Ostrzeżenie:** Ta wtyczka **nie została przetestowana** z twoją aktualną wersją WordPressa.

## Znajdowanie i ocena sieci afiliacyjnych

ClickBank ([www.clickbank.com/](http://www.clickbank.com/)), CJ Affiliate (dawniej Commission Junction; [www.cj.com/](http://www.cj.com/)) i JVZoo ([www.jvzoo.com/](http://www.jvzoo.com/)) to jedne z największych sieci afiliacyjnych, ale masz ich dziesiątki do wyboru, choćby ShareASale ([www.shareasale.com](http://www.shareasale.com)) czy Rakuten ([www.rakuten.com/](http://www.rakuten.com/)). Istnieją też sieci afiliacyjne pochodzące z Polski, na przykład MyLead (<https://mylead.global/>).



ZAPAMIĘTAJ

Ponieważ sieci afiliacyjne są pośrednikiem między Tobą a wszystkimi indywidualnymi sprzedawcami, ważne jest, aby dokładnie ocenić sieć afiliacyjną, którą bierzesz pod uwagę<sup>3</sup>. Zapoznaj się z ich umową partnerską i rozważ następujące kwestie (więcej informacji znajdziesz w rozdziale 13.):

- ▶▶ **Reputacja:** Jaką mają reputację wśród partnerów? Czy ich płatności były terminowe? Czy otrzymali to, co im obiecano? Czy były skargi od partnerów na opóźnienia w płatnościach, brak wsparcia, kiepską komunikację lub niewystarczające raportowanie?

<sup>3</sup> <https://mylead.global/pl/blog/10-rzeczy-na-ktore-warto-zwrocic-uwage-przed-wybozem-sieci-afiliacyjnej>

- ▶ **Weryfikacja dostawców:** Sieć afiliacyjna, która ma energiczny proces weryfikacji sprzedawców w swojej sieci jest w rzeczywistości dobrym rozwiązaniem, nawet jeśli dla Ciebie proces ten może być bardziej skomplikowany i czasochłonny. Nie chcesz promować produktów sprzedawców, którzy nie wspierają swoich produktów, których produkty mają wysoki wskaźnik zwrotu lub których produkty są niskiej jakości. Nie chcesz być częścią sieci afiliacyjnej, która przyjmuje każdego i zyskuje opinię źródła oszustw i ofert niskiej jakości.
- ▶ **Wielkość ich kawałka tortu:** Sieć afiliacyjna jest pośrednikiem pomiędzy Tobą a sprzedawcą. Jeśli Twoje działania promocyjne jako partnera zaowocują sprzedażą, prowizja z tej sprzedaży trafia najpierw do sieci afiliacyjnej.

Dlaczego? Sieć afiliacyjna oferuje Ci wygodny sposób na znalezienie i sprzedaż produktów tysięcy sprzedawców. Pomyśl tylko, czy musiałbyś szukać tych wszystkich indywidualnych programów partnerskich, oceniać wszystkie te programy, wypełniać formularze i kwalifikować się do wszystkich tych indywidualnych aplikacji. A to nie wszystko. Musiałbyś wypełniać wszystkie te indywidualne druki — nie wspominając już o podawaniu danych potrzebnych do rozliczenia podatków. Musiałbyś również odwiedzać wszystkie indywidualne strony internetowe programów partnerskich, aby monitorować stan swoich prowizji.

Cała ta pomoc i wygoda ma jednak swoją cenę. Sieć afiliacyjna zatrzymuje część Twoich zysków w zamian za udzielanie Ci pomocy. Wielkość udziału w zysku, który zachowuje sieć afiliacyjna, różni się w zależności od sieci. Widzieliśmy, że niektóre sieci afiliacyjne zatrzymują do 25 procent zysków swoich partnerów. Do Ciebie należy decyzja, czy ich pomoc jest warta swojej ceny. Jeśli nie uważasz, że tak jest, poszukaj sieci afiliacyjnych, które zatrzymują mniejszy procent Twoich zysków.

## Przystąpienie do sieci afiliacyjnej

Aby dołączyć do sieci afiliacyjnej, należy wziąć udział w procesie weryfikacji i/lub składania wniosków. Wszystkie czynniki, które odnoszą się do przystąpienia do programu afiliacyjnego, odnoszą się również do przystąpienia do sieci afiliacyjnych (szczegóły opisane w paragrafie zatytułowanym „Przystąpienie do programu afiliacyjnego”). Jednak proces aplikowania do sieci jest zazwyczaj dłuższy o kilka kroków. Sieci afiliacyjne dają nowym marketerom afiliacyjnym dostęp do tysięcy programów afiliacyjnych, gdy ich aplikacje zostaną zaakceptowane, więc dodatkowy wysiłek włożony z Twojej strony w procesie aplikacji jest tego wart.

Sieci zazwyczaj pytają o to, jak promowałeś produkty w przeszłości i jak zamierzasz to robić w przyszłości. Chcą wiedzieć o twoim doświadczeniu jako marketera afiliacyjnego. Sieci afiliacyjne mogą również wymagać od Ciebie osiągnięcia minimalnej liczby sprzedanych produktów czy usług w danym okresie, aby utrzymać twoje członkostwo. Jeśli nie utrzymasz tego poziomu sprzedaży, mogą anulować Twoje członkostwo, a wtedy będziesz musiał zacząć cały proces aplikacji od nowa.

Niektóre sieci afiliacyjne wymagają dodatkowego procesu aplikacyjnego. Być może będziesz musiał zwrócić się do poszczególnych sprzedawców na rynku o pozwolenie na sprzedaż ich produktów. Sprzedawcy mogą również mieć swój własny zestaw wymagań, takich jak minimalna sprzedaż oraz ich własny zestaw banerów afiliacyjnych i narzędzi dla marketerów afiliacyjnych do wykorzystania na swojej stronie internetowej.

Niektóre programy afiliacyjne są bardziej rygorystyczne niż inne w sprawdzaniu nowych kandydatów na partnerów, a ich czas sprawdzania jest różny. Niektóre wnioski są ewaluowane przez programy komputerowe, a oceny te są stosunkowo szybkie — zajmują od jednego dnia do tygodnia. Jednakże, jeśli automatyczny ewaluator wyłapie coś, co zostało zasygnalizowane przez algorytm, aplikacja zostaje przekazana dalej, do ewaluacji przeprowadzanej przez człowieka. Wtedy proces oceny może trwać od kilku tygodni do miesiąca lub dłużej.

## Zrozumienie niebezpieczeństw związanych z otrzymaniem bana

Możesz zostać zbanowany zarówno przez poszczególne programy partnerskie, jak i przez sieci afiliacyjne, a skutki tego mogą być katastrofalne dla Twoich dochodów<sup>4</sup>. Czasami karą jest to, że po prostu przestają Ci płacić. Czasami zaś jesteś całkowicie zbanowany i Twoje konto zostaje w konsekwencji zamknięte.



OSTRZEŻENIE

Ban może być wynikiem zarówno działania, jak i zaniechania. Albo zrobiłeś coś, na co nie ma pozwolenia, albo nie zrobiłeś czegoś, co jest wymagane. Wymagania są wyszczególnione w warunkach korzystania z usługi. Może nie zawarłeś wymaganych informacji lub zastosowałeś metodę promocji, której firma nie akceptuje. Być może zdarzyło Ci się wysłać wiadomość e-mail, która została uznana za spam. Istnieje wiele możliwych powodów. Dlatego ważne jest, abyś dokładnie przeczytał warunki korzystania z usługi i przestrzegał wszystkich wymogów programu partnerskiego lub sieci.



WSKAZÓWKA

Wymagania i warunki korzystania z usługi mogą ulec zmianie (i często tak właśnie jest). Wiem (ja, współautor Ted), że czasami poświęcałem mniejszą niż powinienem uwagę e-mailom wysyłanym przez programy afiliacyjne (o ile te w ogóle wysyłają taką korespondencję) na temat aktualizacji warunków korzystania z usługi. Ważne jest, aby zwrócić uwagę na te zmiany w umowie z programem afiliacyjnym lub siecią i zaktualizować swoją stronę internetową lub promocję, żeby spełnić nowe wymagania.

Zazwyczaj istnieje jakiś proces odwoławczy, ale jeśli myślałeś, że proces aplikowania był pełen potu, krwi i łez, to wiedz, iż jest to pestka w porównaniu z otrzymaniem bana. Program lub sieć jest jednocześnie prokuratorem i sędzią, a Ty zostałeś osądzony i uznany za winnego, więc to do Ciebie należy udowodnienie swojej

<sup>4</sup> <https://mylead.global/pl/blog/stracilem-dostep-do-kampanii-dlaczego>

niewinności. Proces odwoławczy generalnie oznacza podanie powodu, dla którego decyzja o zbanowaniu była błędna. Trzeba wysłać formularz odwołania (który, jeśli jest dostępny, można znaleźć na stronie internetowej programu lub sieci) albo e-mail (gdy nie ma formularza odwołania), a następnie trzeba czekać na decyzję.

Odkryłem (ja, współautor Ted), że odwoływanie się od decyzji jest zazwyczaj stratą czasu, ponieważ albo nie otrzymasz odpowiedzi, albo nie otrzymasz korzystnej odpowiedzi, która wskazuje, że program lub sieć rozumie i akceptuje Twój punkt widzenia. Po oficjalnym przejściu przez proces odwoławczy, nie masz żadnej możliwości odwołania się, ponieważ Twoje odwołanie się od podjętej decyzji zostało odrzucone. Zazwyczaj bardziej efektywne jest wybranie innego programu partnerskiego, innej sieci partnerskiej lub ponowne przejście przez proces aplikacji z nowym kontem.

## **ZOSTANIE ZBANOWANYM: PRAWDZIWA OPOWIEŚĆ**

Wiele lat temu ja (współautor Ted), jak również tysiące partnerów serwisu eBay, zostałem zbanowany. Ponieważ byłem członkiem społeczności partnerów eBaya i mogłem czytać wszystkie komentarze, wiedziałem, że sprawa dotyczy nie tylko mnie osobiście, ale tysięcy innych osób. Napisałem wiele e-maili do działu pomocy technicznej eBaya, informując firmę, że nie zmieniłem niczego na stronie internetowej ani nie zmieniłem niczego w moich metodach promocyjnych. Zwróciłem uwagę, że nie używam automatycznej platformy biznesowej eBaya, co do której mają uwagi, a przez którą to wielu innych użytkowników zostało zbanowanych. Błagałem ich, aby powiedzieli mi, co zrobiłem źle, a ja to poprawię. Odpowiadała mi tylko cisza. Ani ja, ani tysiące innych zbanowanych osób nie doczekaliśmy się jakiegokolwiek odpowiedzi. Wszystkie moje odwołania zostały zignorowane.

W końcu otworzyłem u nich nowe konto, ale cała praca, którą włożyłem w budowanie swojej reputacji przypadła i musiałem zaczynać od początku. Od tego czasu nie zostałem zbanowany, więc albo stałem się mądrzejszy, albo moje metody nie naruszają już warunków korzystania z usługi.



# Skorowidz

---

## A

AIDA, Attention, Interest, Desire, Action, 212  
aktualizowanie treści, 48  
algorytm Trust rank, 85  
algorytmy Google'a, 146  
    Panda, 148  
    Pingwin, 148  
Amazon, 120  
    Affiliate, 135  
    Associates, 203  
    Influencer, 135  
    SES, 181, 289  
analiza słów kluczowych, 84, 117  
ankietowanie, 129  
Astra Pro Theme, 287  
automatyczna księgowość, 39  
automatyczne płatności, 26, 39  
autorespondery, 167

## B

badanie  
    konkurencji, 85  
    rynków, 92  
ban, 77  
biznesy internetowe, 27  
blogi gościnne, 134  
blogowanie, 294  
Buffer, 284

## C

CAN-SPAM, 173  
CJ Affiliate, 202  
CleanTalk, 288  
ClickBank, 200  
Constant Contact, 183  
cost per action, 193, 205  
cost per click, 194  
cost per view, 194

## D

dochód pasywny, 192, 233  
dostawca usług poczty e-mail, 171, 178, 180  
double opt-in, 175  
downselling, 227  
działalność gospodarcza  
    cechy, 265  
    jednoosobowa, 264  
    księgowość, 39  
    nierejestrowana, 263  
    rozliczenia ryczałtowe, 262  
    rozpoczynanie  
        lista pomysłów, 30  
        oczekiwania, 29, 41  
        wymagania, 34  
spółka akcyjna, 266  
spółka z ograniczoną  
    odpowiedzialnością, 266

## E

e-booki, 297  
Elementor, 280, 287  
e-mail  
  hosting  
    wady, 172  
    zalety, 169  
  marketing, 165, 167, 296  
  narzędzia, 307  
  zalety, 165  
e-maile  
  kampanie, 168  
  kupowanie listy, 177  
  proces kontroli, 176  
  redukcja możliwości wysyłania, 180  
  transakcyjne, 168  
e-ziny, 311

## F

Facebook, 130, 191, 306

## G

Generator Pomysłów na Blog, 282  
Google  
  AdWords, 145  
  algorytmy, 145  
  Keyword Planner, 91, 118  
  Webmasters, 162  
GTmetrix, 283

## H

harmonogramy płatności, 70  
hosting  
  darmowy, 103  
  własny, 101  
  własnych e-maili, 169

## I

informacje o afiliacji, 51  
Instagram, 133

## J

JVZoo, 199

## K

kampanie e-mailowe, 168  
katalogi afiliacyjne, 204  
Keyword Revealer, 90, 118, 286  
Keywords Everywhere, 119, 282  
koncentracja, 44, 56  
konkurencja, 88, 119  
kontrola e-maili, 176  
koszt  
  za akcję, 205  
  za działanie, 193  
  za kliknięcie, 194  
  za obejrzenie, 194  
koszty uruchomienia strony internetowej, 111

## L

lejek sprzedażowy, 223, 227  
  modelowanie, 231  
  partnerski, 232  
Link juice, 162  
LinkedIn, 131, 191, 306  
linki przychodzące, backlinks, 85

## M

Mailchimp, 182  
Mailster, 290  
marketing afiliacyjny, 23  
  blogi, 302, 307  
  dostarczanie treści, 308  
  fora, 303  
  grupy na Facebooku, 306  
  grupy na LinkedIn, 306  
  kanały YouTube, 303  
  katalogi afiliacyjne, 308  
  konferencje, 311  
  książki, 310  
  media społecznościowe, 125  
  narzędzia darmowe, 279  
  narzędzia inne, 312  
  narzędzia płatne, 285

- newslettery, 311
- obsługa partnerów, 254
- plan wynagrodzeń, 253
- produkty, 251
- pułapki, 271
- spółki, 312
- sprzedawca, 250
- strona internetowa, 95, 135
- tutoriale, 301
- wielopoziomowy, 188
- zalety, 36
- zasoby sprzedażowe, 309
- marketingi
  - e-mailowe, 165, 167, 296, 307
  - niszowe, 113, 304
    - słowa kluczowe, 117
    - treści, 297
- media społecznościowe, 126, 295, 305
  - ankietowanie, 129
- Meetup, 192
- minimalna liczba wyszukiwań, 89
- MyLead, 198

## N

- narzędzia
  - dla marketerów afiliacyjnych, 312
    - darmowe, 279
    - płatne, 285
  - do analizy słów kluczowych, 89, 117
  - do e-mail marketingu, 307
  - Google Webmasters, 162
  - marketingowe, 70
  - partnerskie, 258
  - SEO, 162
- narzędzie
  - Google Keyword Planner, 91, 118
  - Keyword Revealer, 90, 118
  - Keywords Everywhere, 119
  - RescueTime, 45
  - SimilarWeb, 119
  - SpyFu, 120
  - StayFocusd, 46
- nisze, 113, 304
  - pomoc ekspertów, 122
  - sezonowe, 120
  - wybór, 144
  - znajdowanie, 115

## O

- ocena umiejętności, 55
- odliczenia od podatku, 40
- oferta, 224
  - back-end, 227
  - bezpłatna, 224
  - główna, 226
  - niskokosztowa, 225
- oferty
  - ustawianie sekwencji, 230
- opt-in, 175, 208
- optymalizacja dla wyszukiwarek internetowych, SEO, 85, 143, 157, 294

## P

- PAS, Pain, Agitate, Solution, 214
- pay per click, 88
- pay per lead, 193
- PayPal, 26
- planowanie
  - koncentracja, 56
  - ocena umiejętności, 55
  - ustalanie priorytetów, 57
  - wyznaczanie celów, 54
  - zarządzanie czasem, 57–61
- platformy afiliacyjne, 197, 231
- płatności, 26, 39
  - harmonogramy, 70
- prawo
  - autorskie, 244, 245
  - do marki własnej, 246
  - do odsprzedaży, 246
  - do treści, 245
- prelanding, 245
- priorytety, 57
- program partnerski
  - oprogramowanie, 254
  - outsourcing, 256
  - rekrutacja, 257
  - zewnętrzna platforma, 255
- programy afiliacyjne, 67
  - przystąpienie, 72
  - zalety, 68
  - znajdowanie i ocena, 68

pro wizja  
    partnerska, 246  
    za leada, 193  
przepływ cytatów, citation flow, 85

## Q

Quora, 134

## R

Reddit, 133  
reklama typu cost per action, 193  
RescueTime, 45  
RODO, 244  
rynek  
    sezonowy, 93  
    stały, 93  
    wtórny, 99  
ryzyka, 48

## S

SEM, 163  
SendGrid, 182  
Sendinblue, 181, 289  
SEO, Search Engine Optimization, 85, 143,  
    157, 294  
    algorytmy Google'a, 146  
    czynniki wewnętrzne, 149  
    czynniki zewnętrzne, 156  
    konfigurowanie witryny, 157  
    Link juice, 162  
    narzędzia, 162  
    off-page, 148  
    on-page, 148  
Shopify, 26  
sieci  
    afiliacyjne, 198  
        przystąpienie, 76  
        zalety, 74  
        znajdowanie i ocena, 75  
    CPA, 205  
    reklamowe, 206  
silos, 161  
SimilarWeb, 119, 284

słowa kluczowe  
    analiza, 84  
    narzędzia do analizy, 89, 117  
    w marketingu niszowym, 117  
    z długiego ogona, 84  
    zakup, 89  
    złote, 88  
spam, 173  
sprzedawca, 250  
SpyFu, 120, 282, 286  
statystyki grup odbiorców, 119  
StayFocusd, 46  
strategie marketingowe  
    aplikacje na smartfony, 299  
    blogowanie gościnne, 294  
    e-mail marketing, 296  
    marketing treści, 297  
    publikacja e-booków, 297  
    strategie SEO, 294  
    w mediach społecznościowych, 295  
    w serwisie YouTube, 296  
    wspólne przedsięwzięcia, 298  
    wywiady z mediami, 299  
strona internetowa, 95  
    czynniki sukcesu, 218  
    docelowa, 211, 231  
        AIDA, 212  
        bonusy, 215  
        disclaimer, 218  
        FAQ, 217  
        gwarancje, 216  
        informacje prawne, 218  
        kolory, 211  
        nagłówek, 211  
        obrazy, 211  
        PAS, 213  
        podtytuł, 211  
        przyciski płatności, 216  
        referencje, 214  
        teksty reklamowe, 212  
    koszt rejestracji, 98  
    koszty, 110  
    marketera afiliacyjnego, 96  
    monitorowanie, 110

nazwa domeny, 97  
oprogramowanie WordPress, 104  
opt-in, 208  
    tekst, 209  
    video, 208  
polityka prywatności, 247  
SEO, 157  
warunki korzystania z usługi, 248  
zakup nazwy domeny, 99  
zasady, 248  
subskrypcje, 176  
system zarządzania treścią, CMS, 104  
systemy poczty elektronicznej, 173

## U

Ultimate Addons, 287  
UOKiK, 239  
    wytyczne, 240  
upselling, 227

## W

WooCommerce, 26  
WordPress, 104, 280  
    instalacja, 105  
    motywy, 105  
    wtyczki, 106  
        Akismet, 108  
        e-mailowe, 109  
        UpdraftPlus, 109  
        Wordfence, 108  
        Yoast, 108, 162, 281  
WP Robot, 288

## Y

YouTube, 131, 296

## Z

zarządzanie czasem, 45  
znajdowanie  
    niszy, 115  
    partnerów, 257  
zysk, 193  
    partnera, 234  
    sprzedawcy, 235



# PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

**Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!**

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA  
**Helion** 

# Zarabiaj, promując produkty, które kochasz!

Wykorzystaj swoje zainteresowania i dołącz do biznesu generującego dochód. Postaw prostą stronę WWW i dzięki marketingowi afiliacyjnemu otrzymuj prowizję za promowanie produktów setek firm w świecie online. SEO, social media, czy e-mail marketing? Wykorzystaj różne drogi dotarcia do klienta, by osiągnąć sukces. Ta książka wszystkiego Cię nauczy — krok po kroku.

## W książce:

- Odkrywanie swojej niszy i przeprowadzanie badania słów kluczowych
- Znajdowanie narzędzi pozwalających zaoszczędzić czas i pracę
- Zaawansowane strategie osiągnięcia większych zysków
- Unikanie potencjalnych pułapek

Jeśli zarabianie przez internet,  
to zawsze z siecią afiliacyjną MyLead



Wszystko zaczęło się od Patryka Hoffmanna, twórcy MyLead. Jego marzeniem było, by każda osoba na świecie miała możliwość zarabiania przez internet. Na realizację tego celu nie trzeba było czekać długo. W konsekwencji powstał MyLead — sieć afiliacyjna, która rozpoczęła działalność w 2014 roku w Poznaniu. MyLead to kompleksowa platforma umożliwiająca zarabianie online. Jej społeczność liczy kilkaset tysięcy użytkowników z całego świata, którzy mają do dyspozycji ogrom produktów i usług gotowych do promocji.

## Ted Sudol

od wielu lat działa jako marketer afiliacyjny, przez ten czas stworzył i sprzedał kilka stron internetowych opartych na marketingu afiliacyjnym.

## Paul Mladjenovic

to autor bestsellera *Inwestowanie w akcje dla bystrzaków*. Jest certyfikowanym planistą finansowym, jak również krajowym prelegentem i specjalistą w zakresie biznesów prowadzonych z domu.

Zdjęcie na okładce: ©  
Phantip Tritreemak/Shutterstock

dla  
**bystrzaków**

Cena 59,00 zł

ISBN 978-83-283-8627-3



9 788328 386273